

2023年银行 党性心得体会 银行学习心得 心得体会(模板7篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看。

银行 党性心得体会篇一

“纵贪欲如落水，不用吹灰之力，终成灭顶之灾；保清廉似上山，定需步步用力，方能攀上巅峰。”作为银行从业人员，坚守职业操守，保持廉洁的作风，非一朝一夕，关键在于养成。我作为新入行的一名员工，在8月5日总行领导为我们安排的参观学习的课程上深有感悟和体会，我将从自身做起，常怀清廉之德，常有廉洁之志。

此次课程主要是参观反腐警示馆和行史馆，这次参观学习对于我们来说是弥足珍贵的，因为它让我们更直观的去了解北京银行的发展历程，使我们看到了北京银行艰难攀登的发展历程，看到了北京银行由起初的城市信用社发展到北京市商业银行，直到一步步走向顶峰的北京银行，这期间经历了太多的坎坷遭遇。与此同时也使我们对北京银行的发展历程有了更深层次的了解，对银行业存在的潜在风险有了初步的粗浅认识，对银行从业人员的素质要求有了更明确认知。在未来的工作中我打算从以下几个方面来提高自己的思想认识和工作能力：

目前，银行业仍然是腐败案件易发多发的重点领域，反腐倡廉形势依然严峻、任务依然艰巨。总行对新员工积极开展警示教育，认真剖析违纪违法案件的特点和规律，揭示腐败现

象产生的思想根源，就是为使我们以案明纪、引以为戒，自觉加强党性修养和作风建设，严格遵守各项纪律和规定。在工作中提高警惕，坚决杜绝不廉洁行为发生。

参观的过程中，大家都仔细观看展览的每一部分内容，认真听取工作人员的介绍。展览的内容主要以真实案件为例，展示了银行业各种职务犯罪和腐败现象，揭露了案犯在金钱和利益的诱惑下逐步走向犯罪的心路历程，最后的下场无一不是银铛入狱，葬送了美好生活。全国的金融大案霍海音案，造成的不良贷款竟达67亿，这个数字足以使北京银行一蹶不振，当时已经到了举步维艰的境地，但是在京行领导和全体员工的共同努力下，终于摆脱困境，走出低谷。如今的发展可谓蒸蒸日上，所以今天的我们更要珍惜前辈们为我们创造的条件，努力工作。血的教训给人以极大震动，从反面教育我们要树立正确的世界观、人生观和价值观，懂得珍惜生活、珍爱自由、珍爱岗位、廉洁自好，否则法网恢恢，疏而不漏。

银行 党性心得体会篇二

本次中央经济工作会议是12月10日至13日在北京举行的，国家主要领导人悉数莅会，可见对经济工作的重视程度。会议指出，明年即xx年经济工作的总体要求是：全面贯彻落实党的和xx届二中、三中全会精神，坚持稳中求进的工作总基调，把改革创新贯穿于经济社会发展各个领域各个环节，保持宏观经济政策连续性和稳定性，着力激发市场活力，加快转方式调结构，加强基本公共服务体系建设，着力改善民生，切实提高经济发展质量和效益，促进经济持续健康发展、社会和谐稳定。

稳中求进和改革创新，二者相辅相成。稳中求进是根本，如果经济大起大落，不仅会影响发展的质量和效益，还会影响改革的进程，增加改革的难度，只有稳中求进，才能为全面深化改革提供有利的外部条件，使改革任务顺利推进。改革创新是引领，只有改革创新，才能为经济社会持续健康发展

注入源源不绝的动力，确保“稳”、实现“进”。会议还提出了xx年经济工作的总体要求和主要任务，传递出明年经济工作的新信号。

作为承担国家经济工作重要责任的大银行，建行在明年的经济工作中也将担任重要角色。我们电话银行中心作为建行的新兴产业，更要把握这良好的契机，乘着国家经济建设的好风势，努力发展自身实力。

武汉电话银行中心营销部的多元化营销工作从无到有，在领导的正确导向和全体员工的共同努力下已逐渐形成体系，无论是嵌入式营销、信用卡分期还是小企业、电子银行外呼、个贷催收等项目，均实现了多管齐下、共同发展的好局面。明确了xx年中心和部门工作的总体要求和主要任务，无论是对中心的发展还是个人的进步，明年都将是一个机遇亦将是一个挑战。如何在现今的经济大环境下实现自身的突破、进而实现中心的突破，为建行的发展添砖加瓦，将是我们要深入思考的课题之一。

我想今后我们还需要进一步建立健全激励机制，激发员工创新的积极性与主动性。既要稳中求进，又要改革创新，关键是把握好度，不能裹足不前，也不能急于求成，胆子要大，步子要稳。现有的项目应继续做精做细，朝精品项目努力；新的项目要积极探索，挖掘自身潜力。业务结构调整工作势在必行但需要把握节奏。此外，在如今良好的政策方针导向下，每一名普通员工，也可以在中心发展的大潮中找出自己的定位，努力提升自身综合素质，从现在做起，把今年的工作“收好官”、将明年的工作“起好头”，实现个人职业生涯的“稳中求进”。

xx年是国家全面深化改革的第一年，是“十三五”规划的开局之年，对党和国家的宏伟目标、对建设银行的事业发展、对我们中心的发展壮大都具有深远影响。做好明年经济工作，意义重大。让我们坚持本次中央经济工作会议上提出的稳中

求进工作总基调，把改革创新贯穿于中心和部门发展的各个领域各个环节，团结一心，扎实工作，奋力开创营销工作的新局面。

银行 党性心得体会篇三

金融产品质量的好坏，除了增值以外，就是服务水平的高低。它也是客户选择银行的重要原因之一。

微笑，是自信的一种流露，是无声的语言，传递着友好的信息，是人们交往中最丰富、最有感染力的表情。微笑就是无往不利的武器。保持良好的心态，养成微笑的习惯，这对于自己毫无损伤，但却已经给别人产生良好的印象，在别人的心中引起快乐的共鸣，使客户走进银行时感觉到扑面而来热情，即使是初次到银行办理业务的客户也不会感到畏惧。只要我们真情付出，一定会得到回报，为别人带来快乐，将使自己更加快乐。我们发自内心的微笑，已经很大程度的提高了客户的满意度。

有一句话说得好：人与人之间的差别其实就是学习能力的差别。由于个人素质、经验、训练程度的差异造成服务水平的高低，要通过学习和培训，熟练掌握各种产品的特点和适用人群，向客户作个性化的推介。掌握各项业务的操作规程，提高自身分析和处理问题的能力，提高服务质量，增强客户的满意度和忠诚度，从而留住了客户，赢得客户的信任，营销也就成功了。

要树立“换位思维”的思想，从客户的角度出发，想客户之所想，急客户之所急，加强沟通。一是要加强内部各部门之间的沟通，理顺业务流程，杜绝因内部协调不足而出现服务质量问题。做到内部沟通流畅，协调充分确保每个环节运作正常；二是要加强与客户的沟通。不把自己的个人情绪带到工作中来，每天以饱满的精神和认真地态度面对工作，当客户在叙说他的需要时，我们要做一个最佳听众，认真倾听客户

的需求。从客户的角度出发，适时为客户提出符合客户利益的理财建议，这样才能与客户实现真正的沟通。才能为客户提供全方位的服务，让客户获得超出期望值的需求。

要有目的地将零散客户办理的简单业务引导到自助设备、网上银行、电话银行等渠道上，适当减轻柜台人员的工作压力，可专门办理一些复杂业务，同时积极展开营销，这样，不但减少了排队现象，提高了办事效率，也为客户节省下大量时间，服务水平最终得到了保证。

我们可以根据顾客个人的年龄、性别、职业、收入、文化程度等情况进行市场细分，根据不同细分市场中顾客的不同需求，提供差异化的便利性服务和支持性服务以达到优质的无差异性。

如何做好柜台营销?说到底就是优质服务。传统的服务理念认为，顾客来了，给客人倒上一杯茶，送上一杯水就是优质。其实不然，随着生活节奏的加快，城市现代化水平的不断提高，“准确、高效、快捷”才是人们所倡导的优质服务。

金融产品和服务产品的创新，硬件设备的提高，竞争对手只要投入资源，就很容易达到。只有以高质量服务为切入点，形成了特色的服务风格，才能使竞争者难以在短时间内模仿成功，我们才能在激烈的竞争中立于不败之地！

银行 党性心得体会篇四

20xx年5月15日我参加了由xx银行业协会组织的大堂经理培训。虽然只有短短的一天的时间，但让我让我收获颇丰，不仅开阔了眼界，还学到了如何做好本职工作，提升服务水平的业务知识，以及如何更好的让客户满意。

这次给我们培训的老师是南京百特智融管理咨询有限公司的周老师。我们培训的内容主要网点转型后大堂经理的角色；

大堂经理的卓越服务技巧；大堂经理的现场管理技能；大堂经理的主动营销技能等等。

大堂经理有九大职责，分别是客户的接待，客户的识别、分流，业务指导、咨询，金融产品营销，抱怨和投诉的处理，维护营业厅秩序，营业环境管理，服务督导，客户满意度管理。周老师还给我们举例来分析大堂经理的一些职责。

大堂经理就是银行的形象大使，客户进入网点第一个接触的就是我们。因此，要想给客户带来好的印象必须从我们的仪容仪表和仪态做起。一个仪容仪表较好的人，往往会给人愉快舒服、赏心悦目的感觉，也会使大堂经理的亲合力得到较好发挥，顾客也会放弃戒备心理，主动配合接受服务。大堂经理是为客户服务的最前台，客户对银行的第一印象一定意义上取决于大堂经理的仪容仪表，也是感受工行社服务好坏、做出服务选择的依据。仪容可以反映出一个人的精神状态，仪表则反映出一个人的礼仪素养。因此，在平时的工作中，大堂经理一定要重视自己的仪容仪表以及肢体语言。同时，大堂经理自己也要不断加强个人文化修养和综合素质的提高，培养出高雅的气质和美好的品德，使自己秀外慧中，表里如一。在这一过程中，周老师还给我们培训了一些专业的手势和走姿。

处理客户抱怨要遵循以下几个原则：先处理心情，再处理事情；立场要坚定，态度需委婉；感谢比道歉更加重要。

一个客户对我们行有所抱怨，说明对我们还有期望。对于客户的抱怨我们要如何处理呢？首先我们隔离愤怒的客户，让客户发泄出心中的不满，仔细聆听客户所表达内容，同时要认真的记录下客户的问题和意见，要让客户感觉你很重视他的问题。我们要真诚的感谢客户，而不是道歉，感谢远比道歉重要。然后我们复述记录下来问题，这个时候相信客户的情绪应该好了很多，最后我再给客户一个反馈。

对于客户的投诉，周老师跟我们分析了投诉的主要原因：实际情况与客户期望的差距；在服务过程中，感觉到受到歧视或服务人员态度恶劣；抱怨时没有人聆听他们的申诉。其实客户投诉的主要目的就是希望他们的问题得到重视，得到相关人员的热情接待，获得优质服务，最终使他们的问题得到解决。对于投诉，首先我们要掌控客户的情绪，面对发火的客户我们要安抚心情，耐心的聆听和记录，在记录的过程中可以复述问题，这样可以让客户慢下来。多问为什么，表示理解，当然理解不代表赞同，适当的时候要学会沉默。同时给予适度的赞美，让客户提出要求 and 想法，最后要学会感谢客户。在与客户交流的过程中，我们可以收集到很多客户的信息，了解原因等等。我们还可以运用移情法，多说正面的语言，多说“我们”少说“你”“我”。对于客户的投诉我们要给予承诺及时反馈信息，还有不可忽略的一点就是做后续回访。

分流引导客户是大堂经理的重要职责之一。随着经济的快速发展，金融业也逐渐成为老百姓日常生活的一部分，因此，我们每天接待的客户是数不胜数的。但是我们的柜面资源毕竟是有限的，所有业务都在柜面办理的话会占用过多柜面资源，延长客户等待的时间，从而降低客户对我们服务的满意度。因此，做好分流引导是十分重要的。要分流引导客户，首先是要多问，只有多问了你才会知道他是否属于应该被分流的客户。其次是要善于掌握客户需求，这样才能成功引导客户。三是要想客户之所想，急客户之所急，这样才能提高客户的满意度。

优质客户才是真正能给我们带来最大利益的客户群。因此，加强对优质客户的服务大堂经理的又一重要职责。我们只能看到客户的穿着，可以从以下几个方面识别，看客户的车辆及其随行；客户的言行举止和素质；大额的取现和预约，钱包里面本行的卡和他行卡；业务的熟练程度；还有客户的住址等等。

营销是一门很重要的课程，周老师给我们讲了九个方法，分别是：直接请求法，双选促成法，投石问路法，利益综述法，限时优惠法，限量专享法，案例成交法，假定成交法，六问成交法。对于我们这样的高柜人员，还有一句话营销，在客户办理业务结束的时候，不妨推销一下我们的理财等等。

培训过程中，老师在理论的基础上给我们讲了很多生动有趣的案例，使我们茅塞顿开。培训结束后，我的行囊装满了收获，我相信这些收获会在我以后的工作中慢慢展现他的作用的。今后，我仍要进一步的加强自己，多学习才会多进步，才会在自己的岗位上体现自己的价值。

银行 党性心得体会篇五

4月13日至4月29日，刚刚加入海宁德商村镇银行大家庭的我们参加了由主发起行德清农商银行组织的新员工培训。虽然时间只有短短的16日，但对于非金融专业出身的我而言，却收获颇丰。

在进入海宁德商村镇银行之前，我已拥有3年多外资银行从业经验。与外资银行相比，村镇银行有着诸多截然不同的特点和特色。因此，就我个人而言，如何处理从外资银行到村镇银行的从业姿态转型显得至关重要。

首先，从业观念上的转型。外资银行在企业经营理念上的发展自然是无可挑剔。早在进入外资银行初期，我就接受了相当严谨的员工培训，准确性、时效性是当时世界五百强之一的三井住友银行所推崇的工作准则。然而作为外资银行，尤其是在华的日系银行，在服务对象的范围上或主动或被动地都会产生一些局限，从而限制了服务的全面发展。而通过本次德商村镇银行的新员工培训，我更深刻地体会到了百年德行的企业精神和人文情怀。农村、农业、农民，包括小微企业既是现代经济发展中的弱势群体，同时也是极具潜力的重要经济力量，支农支小不仅是村镇银行的固有使命，也将为村

镇银行带来高效益。村镇银行“支农支小，服务三农”的使命要求每一位从业人员不论背景和出身，都要以低姿态面对每一位客户。作为村镇银行的新鲜血液，首先必须从从业观念的高度改变既有的对银行工作的认识，摒弃浮躁的心态，以谦逊的姿态投入新的工作中。

其次是工作细部的侧重点转型。在之前外资银行的工作内容涉及存贷款、汇率的询价定价，工作节奏快，有些业务操作过后未必有时间细细咀嚼，导致类似业务再次出现时需要重新探讨解决方案。而此次新员工培训不仅内容充实，而且在每个业务知识点上都深入剖析。例如柜员业务技能方面就投入了相当比重的培训时间。虽然我的职业规划绝不停留在柜员这一阶段，但是从根基开始扎实巩固，才能在今后更高的岗位上发光发热。

再次是在团队合作方面的提高。由于市场营销与业务操作分属日方与中方领导的管理，导致一项业务的完成总会遇到由于各部门缺乏沟通而产生的效率低下。而在本次新员工培训中特别组织了培训营模块，不仅让我们在轻松的氛围中学习了企业文化和经营理念，更是业务操作部门与市场营销部门的破冰活动，来自各个岗位的新同事和谐合作，融洽无比。

本次培训虽然仅仅半月之久，留给我的思考却可以消化很久。接下来就要以全新的姿态投入新工作了。在此我希望自己以及同期的同事能够牢记“惠农利民”的理念，在新的岗位上绽放光彩。

银行 党性心得体会篇六

近期，我行开展了银行案件防控学习活动，通过观看视频，并结合我平时在工作中实际情况，对案件防控意识有了更深一层的认识。现就此次学习活动的心得总结出几点体会，也是我对此次学习活动的认识。

近年来，金融案件频发，发案率仍然居高不下，防案形势非常严峻。纵观金融案件的发生，尽管形式各异，但追究原因主要是由于与以下几方面：

一、是员工法纪意识差，教育乏力。俗话说，千里之堤，溃于蚁穴。银行网点众多、面广、线长，绝大多数员工身处最基层，长期以来，规范化、制度化的思想教育开展不够，员工重视实际，视思想教育为形式、为空谈，认为在各自网点内的人低头不见抬头见，思想教育无意义，久而久之，员工思想道德水准、法律法规观念得不到净化和提高，遵纪守法的自觉性和防腐拒变能力差，大多凭个人的良知做工作，谈不上高尚的人生观和价值观。

二、是防患意识不强，管理乏力。近几年来，大部分银行注重了业务开展，忽视了案件防范，一手硬一手软的现象得不到彻底改观，尤其在基层，任务至上，片面追究几项主要业务指标的考核，不重视内部管理、安全教育和责任意识，有的甚至欺上瞒下或走过场形式学习。

三、稽核检查图形式、走过场、监督乏力。一方面稽核检查力量相对薄弱，对银行网点多、面广、线长和客观上难以全面实施有效的监督检查；另一方面，稽核检查人员有的责任心差，原则性不强，稽核检查图形式，走过场，该发现的问题没有及时发现，发现的问题也没有采取有效措施进行处罚，而是大事化小、小事化无。有些事情虽然发现了，也下达了整改通知，但对落实情况没做进一步的督促检查，使问题越积越大，最后导致发生重大经济案件。从以上几个方面看，本人认为：要做好案防工作，关键是做好以下几个方面：

一、加强银行内部风险防控

（一）严格坚持开立个人网银业务，在开立网银业务时必须由客户本人亲自办理。

（二）大堂经理、柜员、复核、授权人都应提高警惕，防止不法分子利用职务之便进行非法活动。

（三）大额储户一定要留有客户的电话，及进和客户进行对账，对客户的账户资金变动进行动态提示。

（四）对网银业务绑定的手机号码一客要和客户进行现场确认，确保为客户本人所有并视同要件进行管理。

（五）坚持“四眼制度”复核、授权人员要前移到柜员内，现场复核，确认业务全程无误后再进行复核。

（六）严禁柜员人员留存客户身份证复印件，并进行经常性的检查。

（七）加强对员工银行业务基础知识和案防知识的培训，特别是新上岗人员，要重点加强岗位职责流程知识的培训。学习研究监管风险提示，使工及早识别各种外部欺诈企图。

（八）充分发挥录像监控作用。安排有业务经验人实时查看录像。

二、加强自身素质修养、提升合规操作意识

案件防控的根本在于每位员工树立正确的人生观价值观，通过不断的学习相关业务操作和金融法律法规知识，最终从自身的角度杜绝案件发生的可能。我们每位员工只有不断增强遵纪守法的自觉性和主动性，结合自身岗位的实际情况，认真地进行自我教育，自我约束，吸取教训，并对有关金融法规、银行规章制度自我查找旅行岗位职责及遵纪守法方面的差距，明确今后工作努力的方向，才能使我们银行违法违规案件得到遏制。从自身出发，持之以恒，提高防范意识，谨守岗位职责，杜绝各项违规操作，消除案件隐患，才能达到有效地目标。相信我们每位员工都会远离金钱的诱惑，共同

创造出一个和谐、合规的工作环境。

同时，案件防控工作关键点在于落实到每一个员工，只要我们每位员工都有案件防控意识、遵章守纪，案件防控就会事半功倍。在日常工作中要不断加强自我学习，提高自身素质，把风险防范贯穿于具体工作的始终，牢固树立“违规无小事”、“安全就是效益”、“风险控制优先”的意识，自觉的把行业管理和自身的自律有机结合起来，明确岗位职责，增强自我执行制度的自觉性，增强自我思想道德和业务理论水平，构建牢固的思想防线，使遵纪守法意识在思想深处牢牢扎根，变成一种自觉，一种习惯。从小事做起、从自我做起，8小时以内要管好自己，8小时以外也要管好，坚决抵制种种违规违法不良行为的发生。

三、加强业务知识学习

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务。作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更热情、周到、专业、快捷、创新、个性、尊享的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象。

银行案件防控学习心得体会 2011年是银行业合规文化建设年，作为一名银行一线员工，合规建设需要我们身体力行，从工作的每一个细节落实执行。通过这次学习，我进一步认识到案件防控的必要性和紧迫性。经过一段的学习现将本人的心得体会浅谈如下：

案件的发生，无论是对国家和社会，还是对单位和个人都有很大的危害性：

1、给国家和社会造成了巨大的损失。无论哪个案件的发生，最直接收到损害的就是国家和社会，国家蒙受了直接的经济损失，而案件的发生，引发社会对银行的不信任感，造成了严重的后果。

2、给单位业务开展带来严重后果。试想，假如我们自己是客户，而为我们服务的银行经常出现案件，那么我们会放心让这样的一家银行来为我们服务吗？答案是毋庸置疑的，案件的发生，使客户怀疑我们诚信经营和服务水平，3、断送了自己美好前途和职业理想。作为一名金融工作从业者，我们都有着更好的前途和发展前景，一旦我们把握不住自己，成为案件的当事人，那么等待我们的将是永远离开这个超期蓬勃的行业，甚至是牢狱之苦。那么我们数年数十年的努力，将毁于一旦，而自己的职业理想，也会在顷刻之间化为乌有。

4、给自己的亲人和朋友带来痛苦。许多案件之中，不光给当事人带来追悔莫及的后果，还为其亲友带来了深深的痛苦。亲人们要承受旁人的冷眼，长时间承受亲人不能团聚的痛苦，至少，是失去了一份稳定的收入来源。

懂得了案件的危害性，就要懂得如何去防止案件的发生，我觉得主要应该从以下几个方面着手：

首先，要从思想上重视案件防控工作，树立高尚的职业价值观和职业道德感，把自己所从事的银行工作，当作世界上最神圣的工作来完成，从内心做到自己绝不涉及案件。其次，在容易引发案件的环节多加注意。在我们平时工作中有些环节很容易引发案件如：在信贷方面，贷款授权授信管理。而在会计方面，银行与企业的对账制度；会计业务的相互分离、相互制约；业务处理“一手清”现象；印、证、押管理；会计交接；有价单证、重要空白凭证的使用和保管等等。最后，同事之间，相互监督，相互提醒。在日常工作中，同事之间相互监督，相互提醒，勇于劝阻，必要的时候检举，将案件发生的可能降低到最低限度。这样做，不是对同事的背叛，

是在令其悬崖勒马，是在救其于威困。

近期，江苏海安盐海村镇银行组织了全行一线职工进行了信贷、会计、出纳岗位培训和多次安全规章制度的集中学习，目的是为了增强行为排查、业务排查、责任排查、责任连带、监控持续、合规教育等等，建立健全常态化的案件风险防控机制。我认真参加了学习，并对这几个文件反复品读，特别是听了案件通报，心情久久不能平静。其中商业银行涉案金额，风险金额，商行的发案率都远远高于其他专业银行，内控不严，内部人员作案是所有案件的两大基本特点。看到这庞大的数字和那些触目惊心的案件，沉思之后，颇多感慨；现就近期案件防控所学，特别是信贷这一块的风险防控作以下几点体会：

一、还款来源的调查：在一笔贷款中，最重要的就是要考虑贷款人第一还款来源的稳定性，如果第一还款来源无保障，那一切风险也随之而来，对信贷工作是个巨大的威胁。受宏观形势影响较大的行业尤为关注，对该户提供资料的完整性，真实性，有效性进行调查核实，做到每一笔信贷业务调查采取现场和非现场相结合的方法，从贷款申请人的上下游单位、所处的工业区或周边企业以及其所在居委会、村委会甚至是工商部门、法院等方面，多多了解贷款申请人的情况，对借款申请人的各项财务指标清晰了解，事无巨细，对能想到的贷前风险点均不放过，同时努力提高综合业务素质，提高判断能力。

二、贷款用途：在同一笔贷款中，借款申请书，借款合同，借款借据合法的贷款用途必需保持一致，切不可凭着想象，任意而写之，那样容易发生争议，从而有脱保的风险。发现此种情况应当及时修改，这个风险点今后还得认真对待，杜绝发生。

三、抵质押物的风险防范：以前认为，一笔贷款，只要有抵押物，此笔贷款就是风险可控，就可高枕无忧。其实并不是

有抵押物就能确保万无一失的，通过学习我知道设备抵押就存在设备拆零转移的风险，库存材料抵押有流转替换的风险，在建商品房抵押有扣除优先抵偿权的风险，土地使用权有政策性风险等。

案件防范心得体会

这几天，我认真学习了关于沈义明副行长在省分行案件和重大风险事件防控专题会议上的讲话，并结合最近发生在周边人身上的错误，作如下心得体会，引以为戒。再回想起前段时间看的警示教育片，我的心情久久不能平静。影片中讲述的是几个具有影响力的领导如何走向了不归路，他们用声泪俱下的忏悔，用他们对自由和生活的渴望，给我们敲响了警钟，沉思之后，颇多感慨。

“天网恢恢，疏而不漏”，“任何作奸犯科的人要想在现场不留下任何蛛丝马迹都是不可能的”，“要想人不知，除非己莫为”等耳熟能详的话历经了无数前人的经验提炼，而作案的人却总带着侥幸心理，认为自己高明，不会被发现，铤而走险。然而最终还是难以逃脱法律的制裁，而最终陷入痛苦的深渊。

作为一名建设银行的员工，在自己的岗位上不仅要尽职尽责、安份守纪、保质保量地做好每一天的工作，还应该具有敏锐的观察力，智慧的头脑，在工作中和一起共事的同事共同坚持制度，严格按照各项规章制度办事，才能有效地抑制案件发生。按规定程序办理业务做到一笔一清，一方面，让自己的工作更加完善；另一方面，也让自己的工资收入颗粒归仓。此外，要加强学习，特别是加强规章制度的学习，熟悉和掌握规章制度的要求，提高自身的综合素质和分析能力。认真履行工作职责，将各项制度落实到业务活动中去。强化责任意识，要求自己爱岗敬业，认真严肃对待自己的职业，忠于自己的事业，勤奋工作，深思慎行，将责任心融化于血液，体现于行动，在自己的岗位上要坚定信念，放松要求必然迷

失方向，抵御不住诱惑定会走向犯罪的深渊，树立正确的价值观，人生观，在本职工作中把握自己，管住自己，走好人生路。

银行内部风险防控学习心得

通过对沈义明副行长《深刻反思 从严管理 周密部署 认真做好当前案件防控和旺季营销工作》报告的学习，结合自身目前工作的具体内容，对于各项具体业务我认为应从以下几点防范：

一、严格坚持开立个人网银业务，在开立网银业务时必须由客户本人亲自办理。

二、大堂经理、柜员、复核、授权人都应提高警惕，防止不法分子利用职务之便进行非法活动。

三、大额储户一定要留有客户的电话，及进和客户进行对账，对客户的账户资金变动进行动态提示。

四、对网银业务绑定的手机号码一客要和客户进行现场确认，确保为客户本人所有并视同要件进行管理。

五、坚持“四眼制度”复核、授权人员要前移到柜员内，现场复核，确认业务全程无误后再进行复核。

六、严禁柜员人员留存客户身份证复印件，并进行经常性的检查。

七、加强对员工银行业务基础知识和案防知识的培训，特别是新上岗人员，要重点加强岗位职责流程知识的培训。学习研究监管风险提示，使工及早识别各种外部欺诈企图。

八、充分发挥录像监控作用。安排有业务经验人实时查看录

像。通过案例学习，完善内控制度建设，是保障业务健康发展的首要条件。按“内控优先、制度先行”和“开办一项业务、出台一项制度、建立一项流程”的原则，对现有规章制度和业务流程的科学性、严密性、完整性进行评价，制定和完善所有机构、全部业务的规章制度、业务流程，确保使每一个环节和流程均“有章可循，有规可依”；员工培训到位，培养其遵守制度的素养；强化岗位流程制约。通过制定岗位职责、操作规范，明确岗位权利、义务和责任；加强重点环节控制。建立对要害部门，重点业务和重要人员的风险排查制度。总之，在工作中要严格遵守各项规章制度，严格要求自己，不断提高自己的风险意识，警惕思想，坚定信念，合规办事，杜绝一切违规和风险。

风险防控学习反思

通过对2012年旺季动员大会上沈刚行长的讲话，沈义明副行长在省分行案件和重大分享时间防控专题会议上的讲话的剖析和学习，并结合最近周边发生的各种风险违规案件的分析，本人对案件防控工作重要性和必要性有了更深的认识，现将对案件防控学习的心得体会报告如下。

近年来，各种金融案件频频发生，发案率仍然高居不下，形势严峻。纵观金融案件的发生，尽管形式各异，但追究原因归结为一点，主要是由于各项内控制度未履行落实到位造成的，主要反映在以下问题：

一、防患意识不强。近年来，由于注重了业务开展，忽视了案件防范，一手硬一手软的现象得不到彻底改观，尤其在基层，任务至上，片面追究几项主要业务指标的考核，不重视内部管理、安全教育和责任意识。思想教育开展不够，法律法规观念得不到净化和提高，遵纪守法的自觉性和防腐拒变能力差。

结合自身，我十分珍惜我这份来之不易的工作。我深知，如

果放弃现在的工作而想再就业绝非易事。在这物欲横流、急功近利的社会，人人面前都充满着巨大的诱惑。但是，只要学会了在寂寞中坚守住人间最宝贵的真、善、美，坚守住生命的最朴实自然与纯净，学会将诱惑放在适当的距离之外，让它维持一贯的魅力，那么我就征服了自己。以前我认为作为一名普通员工，只要尽职尽责、安份守纪、保质保量地做好每一天的工作就行了。通过学习，我认为光这样做还不够，还应该具有敏锐的观察力，智慧的头脑，在工作中和一起共事的同事共同坚持制度，严格按照各项规章制度办事，才能有效地抑制案件发生。

为有效防范案件专项，联社加大了对内控制度执行的管理力度，对手工填制存单、转帐业务、大额现金存取、操作员密码设置更换、冲帐抹帐、数据恢复、重空领用、使用、销号、重空交接、日终资料的打印等都作了新的规定。新的规章制度涉及了日常业务的方方面面，对我们的工作也提出了更高的要求。我将会认真执行联社制定的各项规章制度，按规定程序办理业务每次一笔业务，一方面，让自己的工作更加完善；另一方面，也让自己的工资收入颗粒归仓。以前，我最喜欢的一句话是：“粗茶淡饭保平安，良心作枕梦里香。”现在，我最喜欢的话是：“活人要知足，对工作要知不足，对知识要不知足。”我将用这句话指引我一生的道路。

案件防控学习心得

这两天，通过对沈义明副行长关于《深刻反思 从严管理 周密部署 认真做好当前案件防控和旺季营销工作》报告的学习，结合最近发生的案例，我了解到银行案件会给银行的信誉和社会形象带来了不利影响，同时银行机构对操作风险的识别与控制能力不能适应业务发展的突出问题，为了切实加强商业管理，坚决遏制案件多发势头，保证改革和发展的顺利进，通过学习现将本人的心得体会浅淡如下：

案件的发生，无论是对国家和社会，还是对单位和个人都有

很大的危害性：无论哪个案件的发生，最直接收到损害的就是国家和社会，国家蒙受了直接的经济损失，而案件的发生，引发社会对银行的不信任感，造成了严重的后果。会给单位业务开展带来严重后果。试想，假如我们自己是客户，而为我们服务的银行经常出现案件，那么我们会放心让这样的一家银行来为我们服务吗？答案是毋庸置疑的，案件的发生，使客户怀疑我们诚信经营和服务水平。最终会断送了自己美好前途和职业理想。作为一名金融工作从业者，我们都有着更好的前途和发展前景，一旦我们把握不住自己，成为案件的当事人，那么等待我们的将是永远离开这个超期蓬勃的行业，甚至是牢狱之苦。那么我们数年数十年的努力，将毁于一旦，而自己的职业理想，也会在顷刻之间化为乌有。懂得了案件的危害性，就要懂得如何去防止案件的发生，我觉得主要应该从以下几个方面着手：

首先，要从思想上重视案件防控工作，树立高尚的职业价值观和职业道德感，把自己所从事的银行工作，当作世界上最神圣的工作来完成，从内心做到自己绝不涉及案件。其次，在容易引发案件的环节多加注意。在我们平时工作中有些环节很容易引发案件如：在信贷方面，贷款授权授信管理、向关联企业多头放贷。而在会计方面，银行与企业的对账制度；会计业务的相互分离、相互制约；业务处理“一手清”现象；印、证、押管理；会计交接；有价单证、重要空白凭证的使用和保管等等。

最后，同事之间，相互监督，相互提醒。在日常工作中，同事之间相互监督，相互提醒，勇于劝阻，必要的时候检举，将案件发生的可能降低到最低限度。这样做，不是对同事的背叛，是在令其悬崖勒马，是在救其于威困。

通过这次活动，我们每个员工通过进行自我教育、自我剖析，吸取教训，警钟长鸣，并对照有关金融法规、银行规章制度自我查找履行岗位职责及遵纪守法等方面的差距，明确今后工作的努力方向，必将使我们银行违法违规案件行到遏制，

案件数量不断下降。

关于各种风险防范的反思 通过对沈义明副行长在省分行案件和重大风险事件防控专题会议上讲话深入学习，对于最近发生的风险事项和案件，暴露出的我们在工作上思想认识上还没有完全到位、工作措施上海不够细和实、内控管理上的重大缺陷，员工行为的不够敏感、对风险案件揭露能力的不够强、对突发事件的应对和处置不够有力这几个方面我们得进行深刻的反思。

通过学习，我认识到，我们在工作中必须时刻保持清醒的认识，不可掉以轻心，需进一步增强危机意识、增强对新情况、新问题的敏感性和预判力，摒弃各种麻痹大意的思想和错误的认识，时刻保持警惕，有效遏制各类风险案件的发生。对于以上存在问题，经过学习与思考，本人觉得可以从以下几方面入手，以提高案件防控的实效性。

一、树立“以人为本”，提高思想教育水平。案件防控工作教育活动，首要解决的就是一个人的意识问题，应该使大家认识到，制度并不是用来看的，而是用来指导实际工作的。特别是案件专项治理的典型案列，对每一位员工应该是很强的震撼，模范地遵守内控制度，不仅仅是对自身的爱护，也是对他人的负责。在这个方面，应该将本项工作深入持久的开展下去，做好人的思想工作，真正使每一位员工从思想上重视，从行动上自觉。

二、严肃工作纪律，提高违章违纪的代价。要加强各项内控制度落实情况后续跟踪和监督工作，对于严重违反内控制度的要严厉予以处理，要让每一位违章违纪的员工付出沉重的代价，让其有切身之痛，严重的更应严肃处理至开除。

三、完善工作机制，防范道德风险。道德风险是各项案件发生的一个重要因素。每一件有内部员工参与的案件背后，无不有作案人长期处心积虑的身影，他们正是利用了工作机制

上存在的一些问题，精心准备，伺机作案。我们要通过工作机制的转变，来防范道德风险转化为实际风险。比如，在工作机制方面，可以以制度化的形式进行岗位轮换，以制度化的形式做好稽核监察工作，以制度化的形式作好员工的培训等工作等等。

四、建立健全好各种规章制度。加强制度建设，重视员工道德风险防范，严格操作流程，把对员工思想排查工作纳入议事日程；并做到密切关注员工思想动态，将各种诱发案件的隐患消灭在萌芽状态。

近期，我行开展了银行案件防控学习活动，在学习活动期间，我依照行里下发的有关活动意见，并结合我平时在工作中实际情况，对案件防控意识有了更深一层的认识。现就此次学习活动的心得总结出几点体会，也是我对此次学习活动的的一个理性的认识。

一、加强业务知识学习、提升合规操作意识

“没有规矩不成方圆”，身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务。作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更热情、周到、专业、快捷、创新、个性、尊享的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象。

加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来的产物，而是在经历过许许多多实际工作

经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己权益和维护广大客户权益的能力。我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失，各项制度的维护和贯彻是需要我们广大员工严格的执行。正如江苏盱眙农村合作银行59万现金遭蒙面抢劫案件，反思盱眙“1.10”银行被劫案，之所以案发，都是人为原因造成的：比如按规定当时银行应该双人值班，但当事银行没有；比如银行应该建设完备的防侵入设施，该银行没有；按规定银行应该监控全覆盖，这家银行同样没有做到。

二、增强规章制度的执行与监督防范案件意识

银行号称三铁：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的。规章制度的执行与否，取决于广大员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度。坚持至始至终地按规章办事。如此一来，我们的制度才能得以实施，我们的资金安全防范才有保障。

近年来，金融系统发生的经济案件，不仅干扰破坏了经济金融秩序，而且严重地损害了银行的社会信誉。采取相应措施，从源头上加强预防，是新时期防范金融犯罪的一道重要防线。这几年银行职业犯罪之所以呈上升趋势，其中重要一条是忽视了思想方面的教育，平时只强调业务工作的重要性，忽视了干部职工的思想教育，没有正确处理好思想政治工作与业务工作的关系，应此既要进行正面教育，又要坚持经常性的案例警示教育，使干部职工加固思想防线，经常警示自

己“莫伸手，伸手必被捉”，从而为消除金融犯罪打下良好的群众基础和思想基础，自觉做到常在河边走，就是不湿鞋。健全规章制度，严格内部管理，是预防经济案件的保证。为此要认真抓好制度建设，一方面要根据我们一线柜员工作的特点，组织学习，通过学习，使各岗位人员真正做到明职责、细制度、严操作。有效的事前防范与监督是预防经济案件的重要环节，本岗位的自我检查与自我免疫是第一位的；其次可采取定期或不定期的自检自查、上级检查、交叉互查等方法，及时发现和纠正工作中的偏差，对业务工作的各个环节进行有效的内控与制约。通过此次的案件防控学习活动，找到了自我正确的价值取向与是非标准，找准了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识，通过对相关制度的深入学习，对提高自己的业务素质和执行制度的自觉性有了更高的要求，为识别和控制业务上的各种风险增强能力，积极规范操作行为和消除风险隐患，树立对商业银行改革的信心，增强维护商业银行利益的责任心和使命感及建立良好的合规文化起到了极大的帮助。

银行 党性心得体会篇七

银行零售信贷产品培训适合商业银行零售分行行长、客户经理学习使用。无公不富，无零售不稳，现在的公商业地图，未来的零售商业地图。银行零售信贷产品最新营销要点，最详细了解银行零售信贷产品使用方法，通过案例详细讲解零售信贷产品，行长给客户经理最好的礼物，公私交叉销售相结合。

北京利银行培训中心是一家提供商业银行领域专业实践培训的金融服务机构。注册于北京，由多位在国内外银行工作多年的专业人士组建。

中心主要从事商业银行专业技能培训，涵盖以下领域：商业银行客户经理营销技能培训、公司银行信贷产品培训、信用风险管理培训、供应链融资培训、新型票据产品及票据管理培

训、私人银行信贷培训、工程机械车辆抵押培训、个人房地产贷款培训、现金管理培训、财富管理培训、银团贷款实务培训、商业银行高级管理人员培训等。

本中心讲师主要来自中国工商银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、招商银行、中信银行、深圳发展银行等各大银行总行的现职人员。他们在各自领域都有丰富的实践经验，都是该领域的顶尖专业人士，都有很深的造诣。

本中心培训特色以当前商业银行主流业务为主要内容，以当前国内外商业银行实践案例为培训素材，讲解银行相关业务操作要点、营销思路、产品使用技巧、风险控制要求等。有案例。通过老师现场讲解，学生与老师实时互动，试图让每一个学生快速、深刻、直观地理解老师讲课的精髓。为了保证每个学员的学习效果，本中心在每次培训前都会提供相关的学习资料。

自成立以来，该中心受各商业银行委托，为各商业银行举办了3000期内部培训班和700多期公共培训班，在全国32个省、市、自治区培训学员超过2万人。该中心致力于打造国内商业银行培训领域的知名品牌，为国内商业银行培养大批业务精通、素质过硬的专业人才。

俗话说“一年之计在于春”。三月是一个温暖的季节，也是我们开始奋斗的季节。在这个充满希望的日子里，我走进了中信银行的大家庭，实习了两周。在营销过程中，我留下了许多耐人寻味的回忆，得到了许多难忘的经历。

第一，要有专业的业务知识。我们采用开店的营销模式。我们在家乐福开店，顾客来咨询信用卡的使用情况，这就需要我们的营销人员具备良好的专业知识，为顾客答疑解惑。他们必须从办卡条件、激活或使用、还款等各个方面都了解，才能引导客户完成后续操作。

第二，有充分的信心，瞬间获得客户的信任。一个合格的推销员首先必须有充分的信心。只有对自己有信心，他才能给自己一个清晰的思路，通过流畅的语言向客户介绍自己的产品。在营销产品的时候，要和客户交朋友，让客户自我感觉良好。你第一次见客户时所说的话非常重要，好的开场白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户的好感和信任并不仅仅体现在第一次见面，客户在交谈中可能会对营销人员很长时间无动于衷，但一些细节上的变化可能会赢得客户的心。

第三：量力而行制定计划。因为套牢营销是很多同行常用的模式，客户见得多了就不那么新鲜了。重点是吸引客户。在营销过程中，我一直积极引导客户。虽然经历了很多挫折，但也掌握了很多方法。为了避免盲目的主动，我需要制定相应的计划。只有合理安排日常工作，才能事半功倍。

第四，从营销失败中学习新知识。正所谓“失败是对管理能力发展的训练，我真的受益匪浅。通过董立旭的精彩讲座，我深刻认识到自己在日常管理中的弱项和原则上的差距，可以通过学习管理技巧和沟通技巧来弥补自己在管理上的不足。竞争的结果无非是优胜劣汰。市场就像一个战场。要赢得战争，光有勇气和胆量是不够的。保险正处于扬帆起航的好时机，与此同时，营销市场也将硝烟弥漫，火光冲天。作为一名基层的保险经理，除了掌握丰富的知识，持有正确的态度和良好的习惯外，实用技能必不可少。要提高技巧，就要经过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行性。

虽然这个培训班的课程已经结束，但是新的征程才刚刚开始。我会把从培训班学到的知识、态度、习惯、技能，投入到紧张有序的实际工作中去。凭着毅力和认真严谨的作风，我决心为picc p&c的光荣事业奋斗终身！